

Las importaciones de alimentos procesados en las empresas alimenticias (Theoretical proposal of the factors driving imports of processed foods in food companies)

Cruz Angélica Tejeda Villanueva ♦

Mónica Blanco Jiménez ♦

Luis Vicente Cabeza Llanos ♣

Abstract: Imports are an element that allow the company to support the main goals it wants to achieve in order to have competitive products, because, if they are carried out taking into account several aspects that allow it to facilitate the process and improve costs, they help to increase the productivity of the company creating a competitive advantage. Therefore, this research is a theoretical proposal of factors involved in the importation of products that, when are implemented, they can speed up and improve importation process. The objectives of this article consist primarily in showing the picture of the processed food industry worldwide, in Mexico and particularly in Nuevo Leon, followed by analysis of the theoretical aspects allowing substantiate the critical factors that make possible to boost imports: the international price, the required quality, the foreign availability of imported product, the confidence in international suppliers, the knowledge of the rules for customs clearance and the logistics capacity of the importing company. By defining these factors is intended to develop and implements in the future a quantitative measurement instrument to obtain results of the importance of these six variables on boosting imports of processed food in food companies in Nuevo Leon..

Keywords: driving factors, import, processed foods, theories

JEL: F11, F13

♦ Universidad Autónoma de Nuevo León, Facultad de Contaduría Pública y Administración, Centro de Desarrollo Empresarial y Posgrado, San Nicolás de los Garza, N.L., México. Email: angelicatejedav@gmail.com

♦ Universidad Autónoma de Nuevo León, Facultad de Contaduría Pública y Administración, Centro de Desarrollo Empresarial y Posgrado, San Nicolás de los Garza, N.L., México. Email: moniblanco77@hotmail.com

♣ Universidad Autónoma de Nuevo León, Facultad de Contaduría Pública y Administración, Centro de Desarrollo Empresarial y Posgrado, San Nicolás de los Garza, N.L., México. Email: luisvcabeza@gmail.com

Resumen: Las importaciones son un elemento que permiten a la empresa apoyar las principales metas que desea alcanzar para tener productos competitivos, ya que, si se realizan tomando en cuenta varios aspectos que le permitan facilitar el proceso y mejorar los costos, ayudan a incrementar la productividad de la empresa creándole una ventaja competitiva. Por ello, esta investigación es una propuesta teórica de los factores que intervienen en la importación de productos que al implementarlos pueden agilizar y mejorar dicho proceso. Los objetivos del presente artículo consisten primeramente en mostrar el panorama de la industria de alimentos procesados a nivel mundial, en México y de manera particular en Nuevo León, seguido por el análisis de los aspectos teóricos que permiten fundamentar los factores críticos que permiten impulsar las importaciones: el precio internacional, la calidad requerida, la disponibilidad extranjera del producto importado, la confianza en los proveedores internacionales, el conocimiento de las normas para el despacho aduanero y la capacidad logística que tiene la empresa importadora. Definiendo estos factores se pretende elaborar y aplicar en el futuro un instrumento de medición cuantitativo que permita obtener resultados de la importancia que tienen estas seis variables sobre el impulso en las importaciones de alimentos procesados en las empresas alimenticias en Nuevo León.

Palabras clave: alimentos procesados, factores que impulsan, importación, teorías

Introducción

La industria alimentaria forma parte de los 21 subsectores del sector manufacturero en México. Es uno de los principales sectores que impulsan el desarrollo económico del país. Dicha industria es importante por varias razones: una de ellas es, por el número de empresas dedicadas a la elaboración de alimentos procesados, las cuales representan el 35% del total de establecimientos del sector manufacturero en el país, hasta agosto del 2016 (INEGI, 2016b). Además, porque las empresas de manufacturas alimentarias aportaron el 21% del Producto Interno Bruto (PIB) manufacturero en el 2014 (INEGI, 2016a). Por tal motivo este estudio puede tener un impacto positivo en la economía mexicana.

Por el lado de las importaciones de los alimentos procesados hechas en México crecieron más del doble al pasar de 4,780 millones de dólares (MD) a 10,310 MD, del 2003 al 2015 (<http://www.economia-snci.gob.mx/>). Siendo Estados Unidos el principal proveedor extranjero de México, con una participación del 69% en el 2013 del total de las importaciones mexicanas de estos productos, seguido por Chile con el 4%, y en tercer lugar tanto China como Canadá tuvieron el 3.4% (ProMéxico, 2014).

Se prevé que la producción de la industria de alimentos procesados en México tenga una Tasa Media de Crecimiento Anual (TMCA) del 6.4% en los años 2013 al 2020 (ProMéxico, 2014). Se espera dicho incremento debido a que en la actualidad el consumo de alimentos procesados se ve influenciado principalmente por el ritmo de vida apresurado que se vive día a día, lo que lleva a los compradores a buscar alimentos que sean fáciles de llevar de un lugar a otro, que no requieran mucho tiempo de preparación y que sobre todo sean saludables.

Los alimentos son clasificados como manufacturados y no manufacturados, para efectos de la presente investigación se comprenderá a los alimentos manufacturados (sinónimo de procesados) y que sean destinados al consumo humano. Se define a los alimentos procesados como *“aquellos que son sometidos a un proceso de modificación de su estado original respecto de sus componentes, fáciles de consumir y de conservar en envases”* (SEP-SSA, 2014, pág. 88). En México se clasifica a los Alimentos Procesados (AP) en 16 categorías según Euromonitor, las cuales se enlistan y describen en la Tabla 1.

Tabla 1. *Categorías que integran la industria de alimentos procesados*

# Categoría	Descripción de la categoría
1.- Aceites y grasas	Mantequilla, aceite para cocinar, margarina, aceite de oliva, aceite de semillas y vegetal.
2.- AP congelados	Comidas instantáneas, postres, fideos, productos del mar, frutas, vegetales, etc.
3.- AP deshidratados	Sopas, postres, pasta, fideos, arroz, frutas y verduras.
4.- AP refrigerados	Pescado, pasta, pizza, carne procesada, sopa, ensaladas preparadas, frutas, etc.
5.- Botanas dulces y saladas	Papas fritas, nueces, palomitas, tortillas y botanas a base de maíz, etc.
6.- Alimentos enlatados y/o conservados	Frijoles, frutas, pasta, sopas, tomates, vegetales, carnes, etc.
7.- Comida para bebé	Comida preparada y fórmula de leche.
8.- Azúcar y Confitería	Azúcar, Confitería de azúcar, chicles, confitería con chocolate.
9.- Fideos, pastas, sopas	Pasta seca, enlatada o refrigerada, fideos instantáneos, etc.
10.- Helados	Yogurt congelado, helado artesanal, helado para consumo en el hogar, paletas.
11.- Lácteos	Leche, queso, productos de leche para beber y yogurt.
12.- Panadería y Tortillas	Alimentos horneados, biscochos, galletas, cereales para desayuno, tortilla y molienda de nixtamal.
13.- Salsas, aderezos y condimentos	Salsas para cocinar, dips, productos en vinagre, pasta y purés de tomate, etc.
14.- Barras de botana	De granola, de frutas, etc.
15.- Suplementos alimenticios	Probióticos, proteínas en polvo, jalea real, vitaminas, productos a base de hierbas, etc.
16.- Untables	Crema de cacahuete, crema de avellana, mermeladas y de chocolate.

Fuente: Elaboración propia con datos de Euromonitor (citado por ProMéxico, 2013, 2014).

El empuje que brindan las importaciones de alimentos procesados en la industria mexicana permite mejorar la productividad de las empresas, ya que hace posible comprar productos del extranjero con un precio competitivo, con una mayor calidad, entre otras características. El alimento procesado importados se puede integrar en la cadena productiva o ser utilizado para su venta directa, lo que permitirá a la empresa establecida en México tener una ventaja competitiva sobre sus competidores. Se calcula que el 10% de las materias primas usadas en la elaboración de alimentos procesados en México son importadas, esto según datos de la Cámara Nacional de la Industria de Conservas Alimenticias (La Industria, 2015).

En búsqueda de ser competitivos resulta muy importante para las empresas de alimentos procesados conocer los factores involucrados en la importación de estos productos para así mejorar su proceso. Como lo comenta Maggio (2013) en su libro que se titula "Así se importa" si se tiene la decisión de importar, ya se ha escogido un producto y existe el capital, ya están dadas las condiciones mínimas para iniciar siendo un importador. Pero también añade que, para no cometer errores en el proceso el interesado deberá conocer los pasos a seguir.

Es necesario mencionar que la literatura encontrada hasta el momento ha sido escasa en lo referente a las importaciones, haciendo evidente esta situación en estudios realizados por Liang & Parkhe (1997), Thomchick, Young, & Ruamsook (2004); Muûls & Pisu (2009); Aykol, Leonidou & Zeriti (2012). Ejemplo de ello, es la investigación realizada por Aykol et al. (2012) donde se menciona que sólo existen 321 artículos que contienen información de importación, durante el período 1960-2010.

En base a la problemática presentada de cómo mejorar los procesos de importación para ser más competitivos, se hace la siguiente pregunta de investigación ¿Cuáles son los factores desde una perspectiva teórica que impulsan el proceso de importación de alimentos procesados en las empresas alimenticias importadoras?

Objetivo, hipótesis y metodología de la investigación

El objetivo principal es sustentar teóricamente los factores que facilitan las importaciones de alimentos procesados que realizan las empresas

alimenticias y que les permitirá mejorar los procesos de importación logrando así ser más competitivas en el mercado.

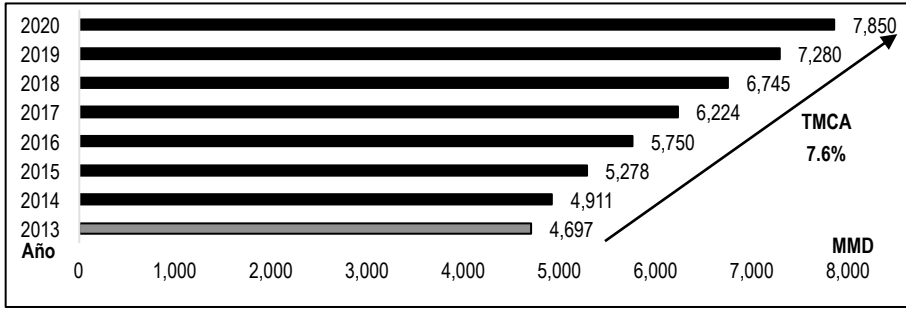
De esta manera, con el fin de contestar la pregunta de investigación la hipótesis propuesta es que los factores que impulsan las importaciones que realizan las empresas de alimentos procesados son: el precio internacional, la calidad requerida, la disponibilidad extranjera del producto importado, la confianza en los proveedores internacionales, el conocimiento de las normas para el despacho aduanero y la capacidad logística que tiene la empresa importadora. Estos factores involucrados en el proceso de importación se detectaron en los modelos teóricos existentes que más adelante se mencionarán.

En cuanto a la metodología que se lleva a cabo en esta investigación, es un diseño no experimental, debido a que no se ejerce ningún control sobre las variables objeto de estudio. El tipo de investigación presentada en este artículo es en esencia exploratoria y descriptiva, ya que se muestra la importancia de los alimentos procesados y se presenta una reflexión sobre las teorías que sustentan las variables de la investigación.

Importancia de la industria de alimentos procesados a nivel mundial

En el contexto global, la industria dedicada al procesamiento de alimentos tiene un papel muy importante en las economías por el crecimiento significativo que muestra a lo largo de los años y que se espera sea del 7.6% del año 2014 al 2020 (ver Figura 1), pasando de 4,911 miles de millones de dólares (MMD) hasta los 7,850 MMD en el 2020 (ProMéxico, 2014). Para hacer un análisis de la producción mundial de alimentos procesados se toma como referencia el crecimiento de la población mundial, la cual aumentó en promedio el 1.3% anual del 2011 al 2013 según datos del Banco Mundial (<http://datos.bancomundial.org/>). Dicho aumento de la población origina una demanda de alimentos que se ve reflejada en el crecimiento de la producción mundial de alimentos procesados cuya TMCA fue del 2.6% del 2011 al 2013, destacando que los alimentos procesados tuvieron un desarrollo más elevado en la producción que en la población (ProMéxico, 2012, 2013, 2014).

Figura 1. *Proyección de la producción mundial de alimentos procesados (MMD), 2013-2020*



Fuente: ProMéxico (2014).

En cuanto a los principales países productores de alimentos procesados, a nivel mundial, China es el mayor productor con una participación del 26.4% de la producción mundial total en el 2013 (ver Tabla 2), seguido de Estados Unidos de América y de Japón, con el 15.3% y 5.2% de participación, respectivamente. Lo que representa el 45% de la producción total mundial. Por su parte, México, ocupó el 8vo lugar como productor de alimentos procesados, con una participación del 2.9% de la producción mundial total (ProMéxico, 2014).

Tabla 2. *Principales países productores de alimentos procesados, 2013*

Lugar mundial	País	Producción MMD	Producción % Participación mundial
1º	China	1,241	26.4%
2º	Estados Unidos	719	15.3%
3º	Japón	243	5.2%
4º	Brasil	231	4.9%
5º	Alemania	171	3.6%
6º	Francia	156	3.3%
7º	Italia	143	3.0%
8º	México	135	2.9%
NA	Los demás países	1,658	35.3%
NA	TOTAL	4,697	100.0%

Fuente: ProMéxico (2014).

En cuanto a las empresas alimenticias productoras más importantes a nivel global del 2013, se enlistan once compañías en la Tabla 3 provenientes

de tres fuentes de información: de ProMéxico, del reporte 24/7 Wall St. llamado “Compañías que controlan los alimentos en el mundo” y del listado Global 500 de la revista Fortune (se incluye a las empresas mundiales que tienen los ingresos totales más altos en el año fiscal 2013). México participa en dicho listado con el Grupo Bimbo, una empresa panificadora muy conocida a nivel mundial. Resultando ser la mayoría de las empresas de este listado de origen americano y europeo.

Tabla 3. *Principales empresas mundiales productoras de alimentos procesados, 2013*

País de origen	Nombre de la empresa	Empresas incluidas en listado de:		
		ProMéxico	24/7 Wall St.	Lugar Global 500
Estados Unidos	Pepsico	X	X	137
Estados Unidos	General Mills	X	X	
Estados Unidos	Mondelez Intenational	X	X	313
Estados Unidos	Mars	X	X	
Estados Unidos	Kellogg's	X	X	
Estados Unidos	Kraft foods	X		
Reino Unido	Unilever	X	X	135
Reino Unido	Associated British Foods PLC		X	
Suiza	Nestlé	X	X	69
Francia	Danone	X	X	433
México	Grupo Bimbo	X		

Fuente: Elaboración propia con datos del 2013 de <http://fortune.com/global500/>, ProMéxico (2014) y Hess (2014).

Por otro lado, el consumo global de alimentos procesados fue de 4,667 MMD en el 2013 (ver Tabla 4) donde China fue el principal país consumidor, participando con el 26.7% del consumo total mundial, mientras que México ocupó el 9no lugar con el 2.9% (ProMéxico, 2014). Si analizamos ahora las importaciones de alimentos procesados en el mundo, en el 2012 llegaron al monto de 581,393 millones de dólares (MD) representando el 12% del total de la producción mundial en dicho año que fue de 4,657 MMD (ProMéxico, 2014). Es decir, que poco más de la décima parte de los alimentos procesados producidos en el mundo no se consumieron en el territorio donde se manufacturaron, sino que se enviaron a otros países donde fueron solicitados.

Tabla 4. *Principales países consumidores de alimentos procesados, 2013*

Lugar mundial	País	Consumo MMD	Consumo % Participación mundial
1º	China	1,247	26.7%
2º	Estados Unidos	718	15.4%
3º	Japón	285	6.1%
4º	Brasil	192	4.1%
5º	Alemania	166	3.5%
6º	Francia	158	3.4%
7º	Italia	151	3.2%
8º	Rusia	142	3.0%
9º	México	137	2.9%
NA	Los demás países	1,471	31.5%
NA	TOTAL	4,667	100.0%

Fuente: ProMéxico (2014).

Respecto a los principales importadores de alimentos procesados a nivel mundial se observa en la Tabla 5 que Estados Unidos fue el país que más importó en el 2012 con una participación del 9.7% del total de las importaciones realizadas en el planeta, seguido por Alemania con el 7.1% y en tercer lugar China con el 5.7% (ProMéxico, 2014).

Tabla 5. *Principales países importadores de alimentos procesados, 2012*

Lugar mundial	País	Importaciones MD	Importaciones % Participación mundial
1º	Estados Unidos	56,649	9.7%
2º	Alemania	41,190	7.1%
3º	China	32,976	5.7%
4º	Japón	40,002	6.9%
5º	Reino Unido	30,738	5.3%
NA	Los demás países	379,838	65.3%
NA	TOTAL	581,393	100.0%

Fuente: ProMéxico (2014).

Industria de alimentos procesados en México

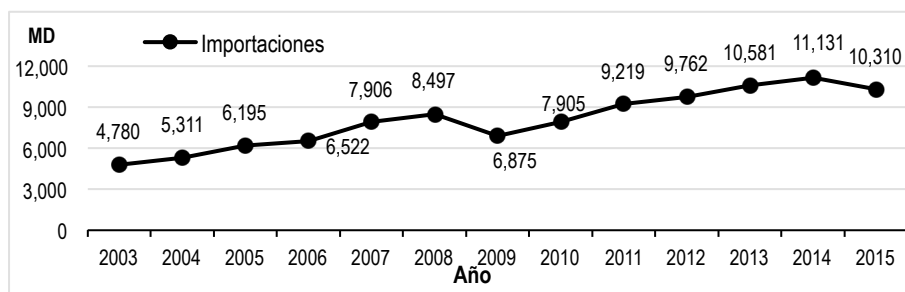
En México existen 184,113 empresas de la industria manufacturera de alimentos procesados, de acuerdo a datos obtenidos de los censos económicos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) difundidos por su sistema de consulta el Directorio Estadístico Nacional de

Unidades Económicas (INEGI, 2016b). Siendo el estado de México, Puebla y Oaxaca los tres estados con mayor cantidad de empresas de este tipo. Por su lado, Nuevo León se posiciona en el lugar número 19 a nivel nacional al contar con 3,159 manufactureras de alimentos procesados en su territorio.

Para determinar el monto de importaciones de alimentos procesados en Nuevo León, se realizaron varios pasos. Primero se buscaron las fracciones arancelarias que corresponden a los alimentos procesados y que están clasificadas en los capítulos 2 hasta el 21 de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (CDHCU, 2007) y se validaron dichas fracciones con la información del Acuerdo por el que se dan a conocer las Notas Explicativas de la Tarifa Arancelaria (Secretaría de Economía, 2007). Segundo, se seleccionaron 664 fracciones arancelarias consideradas como alimentos procesados para esta investigación. Tercero se procedió a recabar las estadísticas de las importaciones anuales que realiza México en cada una de las 664 fracciones y que están registradas en el Sistema de Información Arancelaria Via Internet (<http://www.economia-snci.gob.mx/>). Cuarto se hicieron los cálculos necesarios para generar de forma precisa las importaciones de alimentos procesados que realiza México por año.

Como resultado de este análisis estadístico a detalle se observa que las importaciones de alimentos procesados han tenido un aumento de más del 100% del 2003 al 2015, manteniendo a través de los años un crecimiento constante, a excepción del 2009 y 2015 (ver Figura 2). Estas estadísticas permiten demostrar que este tema es un área de oportunidad para explorar y contribuir con al aumento de estas importaciones como se señala en el objetivo de este proyecto.

Figura 2. *Importaciones de alimentos procesados en México (MD)*



Fuente: Elaboración propia con datos de <http://www.economia-snci.gob.mx/>

Industria de alimentos procesados en Nuevo León

En el 2014, la participación de la industria alimentaria de Nuevo León ha permitido que sea el tercer estado que más aportó tanto al Producto Interno Bruto (PIB) total nacional como al PIB de manufacturas alimentarias, representando respectivamente el 7.5% y 8.8% de participación en cada rubro (INEGI, 2016a). Haciendo evidente con estas cifras que, tanto de forma general como específica, la industria alimentaria nuevoleonesa juega un rol muy importante en la economía mexicana.

En Nuevo León existen 3,159 empresas alimenticias establecidas de acuerdo a datos del INEGI (2016b), de las cuales se eliminaron las empresas micro y pequeñas quedando 108 empresas (ver Tabla 6), de las cuales son 71 empresas medianas (51 a 250 trabajadores) y 37 grandes (más de 250 trabajadores). Se destacan empresas de alimentos procesados medianas y grandes en Nuevo León como: Grupo Bimbo, Gruma, Kraft Foods, Qualtia, Sabritas y Sigma Alimentos, entre otras

Tabla 6. *Principales estados con empresas medianas y grandes de alimentos procesados en México, 2016*

Lugar nacional	Estado	Cantidad de empresas	% Participación nacional
1º	Distrito Federal	157	11.6%
2º	México	150	11.1%
3º	Jalisco	145	10.7%
4º	Nuevo León	108	8.0%
5º	Guanajuato	78	5.7%
NA	Los demás estados	716	52.8%
NA	TOTAL	1,354	100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (2016b).

Marco teórico

Basados en la literatura se presenta un sustento teórico de las variables (factores) propuestos en la siguiente hipótesis: el precio internacional, la calidad requerida, la disponibilidad extranjera del producto importado, la confianza en los proveedores internacionales, el conocimiento de las normas para el despacho aduanero y la capacidad logística son los

factores que impulsan las importaciones de las empresas de alimentos procesados.

Primero se definió la variable dependiente “Impulso a las importaciones” como el aumento continuo del tamaño y del número de alimentos procesados extranjeros que entran a México, con el fin de ser usados o consumidos en el mismo por las empresas o directamente por el consumidor final (Maggio González, 2013). Después existen varias teorías clásicas del comercio internacional, de la competitividad y otras investigaciones aplicadas que les dan el sustento teórico a las variables dependientes.

Teorías clásicas del comercio internacional

El Comercio Internacional involucra el movimiento físico que tienen las mercancías desde un país de origen hacia otro de destino, donde finalmente serán consumidas o manufacturadas, comprendiendo las actividades de las exportaciones y/o de las importaciones. De los beneficios del comercio internacional se destaca “que estimula la competencia y la transferencia y adopción de nuevas tecnologías, facilita el aprendizaje, permite la generación de economías de escala, alienta la acumulación de capital al ampliarse la demanda, incrementa la inversión extranjera y aumenta la capacidad de importación (Boltho, 1996 y Felipe y Lim, 2005 y Meier, 1989: 341)” (citado por Fujii, 2011). En este artículo se incluye en forma breve información de las principales teorías del Comercio Internacional, con el fin de explicar las razones por las que se generan las importaciones.

- Teoría Mercantilista. Es la primera teoría del comercio internacional, durante los siglos XVI, XVII y la primera mitad del siglo XVIII se propagaron sus ideas político/económicas en Europa. La doctrina del mercantilismo se caracteriza por la creencia de que el oro y la plata son indispensables para la riqueza nacional. Los países serían ricos y poderosos, al exportar más y restringir las importaciones al mínimo, por tal motivo se pensaba que las exportaciones eran benéficas para el país por la entrada de oro y plata como medio de pago por las mercancías vendidas, mientras que las importaciones eran malas por la salida de dichos metales por el pago de los bienes comprados del exterior.

David Hume refuta el hecho de que el enriquecimiento y el prestigio de los países se deba al acumulamiento de oro y plata, comenta que la principal forma de lograr un crecimiento real de una nación es desarrollando la capacidad productiva de las empresas, como lo serían los avances tecnológicos y la mejora en los servicios (Krugman & Obstfeld, 2003).

- Teoría de la Ventaja Absoluta. La Teoría de la Ventaja Absoluta tiene su origen en la publicación del libro “La Riqueza de las Naciones” de Adam Smith (1776), en el cual argumenta que un país puede mejorar su productividad si se especializa en “producir una unidad de algún bien con una menor cantidad de trabajo que la usada por el otro país para producir el mismo bien, entonces el primero tiene una ventaja absoluta” (Laguna, 2002, pág. 1).

Aterrizando este modelo a las unidades de negocio, las empresas que tienen una superioridad en la disponibilidad y en el costo de ciertos bienes surtirán a las empresas que tienen una desventaja absoluta en ellos, haciendo que la segunda importe dicho producto. La ventaja absoluta se puede deber al clima, a la calidad de la tierra y de los recursos naturales o por diferencias en la mano de obra, en el capital, en la tecnología y en el espíritu emprendedor de las personas (Paul, 2011).

- Teoría de la Ventaja Comparativa. A principios del siglo XIX David Ricardo investiga las razones por las que sucede el comercio internacional y lo que pasa con él cuando un país no posee una ventaja absoluta en la producción de ningún bien. Creando así una nueva teoría llamada de la Ventaja Comparativa, la cual declara que el comercio internacional es posible cuando un país se especializa en producir los productos donde su costo de oportunidad es más bajo que el de otros países (Krugman & Obstfeld, 2003). Al respecto, la teoría del costo de oportunidad de Haberler (1936) indica que el coste de oportunidad de un producto es la cantidad que se debe dejar de producir de un segundo producto para liberar los factores de producción de éste último, los cuales serán usados para producir la cantidad adicional del primer bien.
- Teoría Heckscher-Ohlin. En el año de 1919 el economista sueco Eli Filip Heckscher emitió un teorema sobre el comercio internacional, después en 1933, Bertil Ohlin reelaboró este teorema, por lo que se creó el

Modelo Heckscher-Ohlin (H-O) o también conocido como la Teoría de Proporciones de los Factores. El teorema de H-O postula que el intercambio de mercancías y servicios es consecuencia de una dotación, abundancia e intensidad en el uso de factores en cada país, siendo este factor (tierra, labor o capital) el determinante básico de la ventaja comparativa de dicha nación. La Teoría H-O predice que un país exportará aquellos bienes que usan de forma intensiva el factor local más abundante, mientras que importará aquellas mercancías donde tienen el factor escaso (Paul, 2011).

- **Paradoja de Leontief.** Wassily Leontief señala que el Teorema de Heckscher-Ohlin podría no ajustarse a todos los casos del comercio internacional, debido a los resultados que Leontief obtuvo en la primera comprobación empírica realizada a dicho modelo. En esta prueba conocida como la “Paradoja de Leontief”, el autor realizó una tabla de entrada-salida del comercio de Estados Unidos del año 1947, dando como resultado que Estados Unidos, país industrial con alto capital en su industria, importaba productos con abundante factor capital y exportaba productos con abundante factor trabajo [especializado] (De la Dehesa, 1995; González, 2011; Gandolfo, 2014).
- **Teoría del Ciclo de Vida del Producto.** Raymond Vernon en 1966 desarrolla la Teoría de Ciclo de Vida del Producto como respuesta al fallo del modelo Heckscher-Ohlin. Dicha teoría establece que gran parte de las exportaciones de los países industrializados se basan en el desarrollo de nuevos productos y procesos de producción. El ciclo de vida del producto consta de varias etapas, comenzando con la etapa de la introducción del producto, como segunda fase el producto crece y madura convirtiéndose en un producto fabricado en serie y la tercera fase sugiere que el país que originalmente exportó el producto se convierte en importador de su propia invención (Aykol, Leonidou, & Zeriti, 2012).

Análisis teórico de la competitividad

- **Teoría de Linder.** El Comercio Internacional se le considera parte fundamental del crecimiento económico en la mayoría de los países, por lo que “importar” se convierte es una de las estrategias con la que las empresas cuentan para “impulsar” sus actividades económicas. La

Teoría de Linder (1961) resultó ser pionera al introducir la diferenciación del producto, específicamente de los bienes manufacturados ofertados en el comercio internacional, tal diferenciación puede ser en la calidad, en la marca, en el diseño, etc. La clave de esta teoría es el “comercio potencial” de un país, donde hay exportaciones potenciales e *importaciones potenciales* (Gandolfo, 2014). Además, basa el comercio en la demanda y no en las dotaciones de los factores del país productor.

- **Teoría de la Ventaja Competitiva de Porter.** Las aportaciones de Michael E. Porter están contempladas en una etapa del desarrollo de teorías del comercio internacional donde se contemplan las cualidades y las diferencias entre las empresas. Con su libro publicado en 1990, llamado “Ventaja Competitiva de las Naciones” hace un estudio de porqué algunos países tienen más éxito en ciertas industrias que otras naciones no tienen. Afirmando que un país alcanza una ventaja competitiva si sus empresas son competitivas.

Porter (1991) define a la competitividad como el desempeño de las actividades estratégicas que realiza una organización en mejor forma que sus competidores. Resultando una ventaja competitiva “del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores. Puede tomar la forma de precios menores que los de los competidores para beneficios equivalentes...” (p. 15).

En dicho libro de la Ventaja Competitiva de las Naciones se presenta un modelo conceptual llamado “Diamante”, el cual incluye cuatro atributos principales que un país tiene y que conforman el entorno en que sus empresas locales se desarrollan y compiten; y dos factores adicionales que no se consideran en esta investigación pero que pueden afectar el modelo: el gobierno y la oportunidad (Porter, 1990). A continuación, se explican estos cuatro atributos:

- 1.- Condiciones de los factores: Son los factores de producción como trabajo (mano de obra calificada), tierra, recursos naturales, capital e infraestructura necesarias para competir en una industria determinada.
- 2.- Condiciones de la demanda: Este elemento mantiene como sustancia principal el origen de la creación del producto, dentro de los cuáles se contemplan tres elementos: las necesidades del comprador; el

- tamaño y crecimiento de la demanda nacional; y la internacionalización de la demanda doméstica (Porter, 1990).
- 3.- Empresas relacionadas y de apoyo: Este tercer atributo considera la presencia en el país de industrias relacionadas y de apoyo que sean competitivas en el mercado doméstico, las cuales son proveedores locales de bienes y de servicios para la industria alimentaria, que si son adicionalmente competitivas en el extranjero aumentarán las ventajas competitivas de las empresas importadoras de alimentos procesados (Machinea, 2007).
 - 4.- Estrategia de la firma, estructura y rivalidad de las industrias: Este atributo incluye las situaciones que influyen en la creación, organización y administración de la empresa.

Otros estudios teóricos sobre las variables

Con respecto al precio de compra de los productos de importación existe el Modelo de Maximización de Beneficios de una empresa (en inglés: Profit maximization in a multi-product firm with impatient customers) el cual estipula que la ganancia de la empresa se verá afectada por elementos como los precios de los productos, por la frecuencia de entrega, por la capacidad de producción, entre otros (Mayagoitia, 2011).

En relación a la disponibilidad extranjera del producto se encuentra la Matriz Kraljic propuesta por Peter Kraljinc (1983), quien desarrolla una matriz que clasifica los artículos comprados por una empresa en función de su impacto y riesgo de suministro. Encontrando una clasificación de aquellos productos que crean cuello de botella, los que son apalancados, los que son no críticos y los que son estratégicos.

También existe la Estrategia de Desarrollo de Proveedores mediante la cual se analiza la base de datos de los proveedores clasificándolos de acuerdo a características como: saber quiénes proporcionan los precios más bajos, quienes tienen menos defectos en la calidad de producto o cuál tiene un servicio de entrega puntual.

Por otro lado, la Teoría de las Imperfecciones de los Mercados de Producto y de los Factores de Caves (1971 citado por Cabeza, 2010) hace hincapié en que un conocimiento superior permite a la empresa inversionista producir artículos diferenciados con el fin de ganar la preferencia de los

consumidores creando una ventaja de la empresa importadora sobre su competencia. Para finalizar está el proceso de Logística de Entrada de Producto que impacta en los costos de administración y de inventarios de materias primas.

Estudios de investigaciones aplicadas

A continuación, se presentarán varias investigaciones realizadas en distintos países donde se han practicado estudios de casos prácticos sobre las relaciones existentes de las variables planteadas en este escrito. De tal forma dar un sustento empírico a las variables: impulso a las importaciones, el precio internacional, la calidad requerida, la disponibilidad extranjera, la confianza en los proveedores internacionales, el conocimiento de las normas para el despacho aduanero y la capacidad logística que tiene la empresa importadora.

a) La tesis doctoral de Cabeza (2010)

La tesis con título “Factores críticos de éxito en el proyecto de la adquisición corporativa internacional, caso de las grandes empresas del noreste de México” plantea como fin de la investigación el ofrecerle a las grandes empresas mexicanas los factores que les permiten tener un mayor éxito en sus inversiones en el extranjero.

Para la recolección de datos Cabeza aplicó 14 encuestas a la muestra de empresas consideradas como las más importantes en México, las cuáles se conocía habían realizado adquisiciones de filiales extranjeras. De esas 14 empresas comenta Cabeza que también se realizó una entrevista a 4 directivos de las empresas CEMEX, FEMSA (Cervecería), GRUMA y NEMAK; dichos directivos se seleccionaron por la experiencia que tuvieron en el proceso de la toma de decisiones en las adquisiciones de filiales extranjeras.

De acuerdo a los resultados obtenidos por Cabeza se perciben algunas relaciones entre las variables de su estudio que por tanto las mismas variables deberían estar relacionadas en esta “Propuesta teórica de los factores que impulsan las importaciones de alimentos procesados”, por ello podríamos considerar que:

- La “Confianza en los Proveedores Internacionales” está ligada a una mejora en el “Precio Internacional”, al negociar compras por volumen.
- La “Confianza en los Proveedores Internacionales” está relacionada con la “Disponibilidad Extranjera” en cuanto a la cantidad de mercancía que la empresa que importa requiere.

b) El estudio de Abu (2006)

El estudio llamado “Antecedentes del compromiso para un proveedor de importación” plantea desde el punto de vista del comprador de importación, que en el comercio internacional se requiere un socio fiable y comprometido.

Abu aplicó 232 encuestas a importadores registrados en la Oficina de Control de importación y exportación de Bangladesh (Chief Controller of Import and Export). Las hipótesis de Abu salieron “soportadas” por los resultados de las encuestas aplicadas, haciendo positiva las relaciones siguientes:

- Cuanto mayor sea el conocimiento y la experiencia del importador, más fuerte será el compromiso.
- Cuanto más alta sea la confianza del importador en el proveedor, mayor será el compromiso del proveedor de importación. Las competencias del proveedor reducen el oportunismo. (Abu, 2006, pág. 144).

Abu (2006) señala que dicho compromiso del proveedor de importación es importante, “ya que le permite al importador obtener una ventaja competitiva a través del acceso a los mercados de suministro exterior” (p. 4). Es decir, que cuando el compromiso del proveedor de importación es fuerte, puede originar un impulso a las importaciones de alimentos procesados que se declarada como la variable dependiente en esta propuesta teórica.

c) La tesis de Vorush (2013)

En la tesis llamada “Obstáculos Aduanales y Decisión de Importar” (Customs Obstacles and Decision to Import) se analiza el tiempo que toma el despacho

aduanero y el costo de la transportación como variables de influencia en la decisión de importar.

Para analizar la información obtenida de la base de datos de las importaciones de Ucrania del Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) Vorush utilizó las técnicas de interpolación y de imputación múltiple de datos.

De nuestro interés son las siguientes variables establecidas por Vorush en su estudio: “Porcentaje de importación” y “Número promedio de días para despachar de aduana las mercancías importadas”; que en nuestra investigación dichas variables se podrían englobar en una sola a la que llamamos “Disponibilidad Extranjera”. Y existe otra variable en la tesis de Vorush llamada “Insumos importados directamente” que correspondería con la “Capacidad Logística” del presente estudio. Los resultados obtenidos en el análisis de Vorush (2013) indican que:

- La “Disponibilidad Extranjera” del producto reducen las importaciones. Vorush indica que en Ucrania por cada 10 días que pasa la mercancía sin ser despachada de la aduana se reducirá la probabilidad de importación en el futuro en un 4.1%, para lo cual comenta Vorush que no tiene efecto significativo en la importación directa.
- Por otro lado, si la empresa no tiene la “Capacidad Logística” adecuada para la importación de mercancías tendrá un efecto negativo en las importaciones. De acuerdo a Vorush (2013), la Importación se reduce en 7% cuando hay problemas de transporte muy leve, pero un 47%, cuando son muy graves.

Finalmente, en forma de resumen en la Tabla 7 se muestran las teorías más importantes que analizan la variable dependiente y las independientes de esta investigación, dando una visión de la literatura revisada en esta sección. Con lo cual se puede analizar que en ciertos casos una sola teoría o estudio considera más de una variable y que incluso muestra una relación entre ellas.

Tabla 7. Resumen de la literatura revisada relacionada a las variables de la investigación

Teoría	VARIABLES						
	Impulso a las importaciones	Precio internacional	Calidad requerida	Disponibilidad extranjera	Confianza proveedor internacional	Conocimiento normas despacho aduanero	Capacidad logística
MARCO TEÓRICO							
Teoría de Linder (Linder, 1961)	≡Importación potencial	≡Diferencia- ción producto	≡Diferencia- ción producto				
Ventaja Competitiva (Porter, 1990)	≡Genera competitividad						
Modelo Diamante (Porter, 1990)		≡	≡	≡	≡	≡	≡
Modelo de Maximización de Beneficios (Mayagoitia, 2011)		≡		≡			
Matriz Kraljic (Kraljic, 1983)				≡			
Estrategia de Desarrollo de Proveedores					≡		
Teoría Imperf. Mercados Prod. y Factores de Caves						≡	
Logística de Entrada							≡
INVESTIGACIONES APLICADAS							
Cabeza (2010)		≡		≡	≡		
Abu (2006)	≡Crea Ventaja Competitiva	≡	≡	≡	≡	≡	
Vorush (2013)				≡			≡

Fuente: Elaboración propia.

Resultados

Esta investigación documental y teórica permitió mostrar en primer lugar que el efecto de las importaciones ha sido poco estudiado, debido en

gran medida a la consideración de los autores de que las exportaciones son impulsoras del crecimiento económico de las naciones. Pero también se encontraron algunos estudios que reconocen que las importaciones son una pieza que las empresas pueden incluir en sus estrategias para ser más competitivas en el mercado local, nacional e incluso de exportación.

También se observó que en la literatura existen factores determinantes que impulsan el comercio internacional y las importaciones, por lo que se presenta a continuación, en base a los estudios y teorías analizadas en el marco teórico las definiciones conceptuales para las seis variables independientes que se propusieron en esta investigación como: el precio internacional, la calidad requerida, la disponibilidad extranjera, la confianza en los proveedores internacionales, el conocimiento de los normas para el despacho aduanero y la capacidad logística.

Precio internacional del producto

De acuerdo a Díez y Rosa (2004) el precio se define como “la cantidad de dinero... que el comprador intercambia por productos... recibidos del vendedor” (p. 37). Siendo la labor de las empresas mexicanas buscar mercancía en el exterior con los precios de compra más competitivos de acuerdo a los requisitos de calidad, de entrega, entre otros. Ya que, sin duda, como lo asegura Adam Smith (citado por Laguna, 2002), cualquier diferencia en el costo del producto, aunque sea mínima, será un estímulo suficiente para que se lleve a cabo el comercio entre países.

Calidad requerida del producto

Se define como el grado en que las propiedades del producto cumplen con los requisitos de calidad solicitados y aceptados por la empresa compradora (Secretaría Central de ISO, 2005).

Esta variable es de suma importancia ya que las características del alimento procesado se evalúan en base a ciertos atributos positivos y negativos bien definidos, que pueden ser los componentes que tiene el producto, su caducidad, su empaque, su diseño, etc.

Disponibilidad extranjera del producto: cantidad/tiempo

La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2013) define a la disponibilidad como la suficiencia del abasto en la cantidad, ya sea de producción nacional o adquirida del exterior.

Para este estudio se incluyen principalmente dos aspectos: el primero es que el proveedor extranjero del alimento procesado cumpla con la *cantidad* de piezas que la empresa mexicana necesita comprar y el segundo es el *tiempo* de entrega de los mismos.

Confianza de la empresa importadora en los proveedores internacionales

Confianza es la creencia mantenida por una de las partes de que se puede confiar en que sus necesidades se cumplirán por la otra parte (Ballou, 2004; Anderson & Weitz, 1989).

De tal forma que cuando el proveedor extranjero cumple con los compromisos de suministro de alimentos procesados previamente negociados con el importador, se crea en el importador mexicano la seguridad de trabajar con el proveedor internacional.

Conocimiento de la empresa importadora de las normas para el despacho aduanero

Se define conocimiento como la habilidad que tienen las personas para captar y manejar información que sea útil en la toma de decisiones y en la resolución de problemas (Obeso, Sarabia, & Sarabia, 2013).

En este estudio el tipo de conocimiento es relacionado a los trámites y requisitos de la importación de alimentos procesados que por lo regular son emitidos por la Secretaría de Economía; el Servicio de Administración Tributaria; el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria; la Secretaría de la Defensa Nacional; la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales; la Secretaría de Salud, entre otros.

Capacidad logística de la empresa importadora

La logística es una de las partes de la cadena de suministro que se encarga de planear, implementar y controlar el flujo y almacenamiento eficiente y

eficaz de los productos alimenticios desde el lugar de origen hasta el de consumo, con el fin de satisfacer los requisitos de los clientes (Lambert, 2008).

En esta investigación se analizará la capacidad logística como la posibilidad y alcance que tiene la empresa mexicana importadora de llevar a cabo de forma directa o indirecta una logística de entrada de los alimentos procesados desde el punto de origen extranjero hasta el punto de destino en México (almacén o centro de distribución del importador, tiendas de autoservicio, etc.).

Conclusión

En este artículo se corrobora que el sector de alimentos procesados es de gran trascendencia a nivel mundial donde las importaciones han sido un medio utilizado por los países para abastecerse de productos que no existen en su territorio, o bien, porque los costos, la calidad, la tecnología u otras ventajas competitivas motivan la realización de las compras internacionales (Kotabe & Murray, 2004; Murray, Kotabe, & Wildt, 1995; Halpern, Koren, & Szeidl, 2005).

Además, se mostró que las importaciones han sido parte de los instrumentos para atraer y retener las inversiones en los países, como en el caso de México que durante muchos años para promover la exportación de un producto final manufacturado ha permitido la importación de materias primas como lo muestra la Industria maquiladora con el programa IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicio de Exportación) (Cardero & Aroche, 2008; IMMEX, 2016).

Pero sobre todo se mostró desde una perspectiva teórica el aporte a la evolución del Comercio Exterior de México, al darle a las empresas alimenticias un estudio de seis factores que se involucran en el proceso de importación de los alimentos procesados, que al conocerlos les permiten optimizar sus importaciones, en búsqueda de ser más productivas.

Como se señaló anteriormente, para lograr una ventaja competitiva en el mercado, las empresas deberán crear diferencias en el producto desde el costo hasta el diseño y la calidad del mismo, así como en la rapidez para innovar, producir y entregar los alimentos procesados que los clientes requieren.

Sin duda alguna, la globalización pone al alcance de las empresas mexicanas un gran catálogo de alimentos procesados del extranjero que pueden ser incorporados a los procesos de producción, así como la posibilidad de recibir el apoyo por parte de las empresas internacionales que brindan servicios logísticos y administrativos que facilitan la importación de este tipo de productos.

Finalmente, los resultados de esta investigación podrán ser utilizados por las empresas de todos los tamaños que se dedican a la manufactura o a la comercialización de alimentos procesados ubicadas en cualquier parte de México, debido a que las leyes, procesos y requisitos de importación son de ámbito nacional.

El siguiente paso en esta investigación será hacer un estudio empírico y conformar un instrumento en base a las teorías y artículos que le dieron un sustento teórico a las variables y poder aplicarlo a las empresas importadoras para ver la contribución que tiene cada variable en el impulso a las importaciones de alimentos procesados en el caso específico de las empresas alimenticias establecidas en Nuevo León.

Referencias

- Abu, M. (2006). *Antecedents of commitment to an import supplier*. Tesis doctoral, Queensland: Queensland University of Technology.
- Anderson, E. & Weitz, B. (1989). Determinants of continuity in conventional industrial channel dyads, *Marketing Science*, 8(4), 310-323.
- Aykol, B., Leonidou, L. C. & Zeriti, A. (2012). Setting the theoretical foundations of importing research: Past evaluation and future perspectives, *Journal of International Marketing*, 20(2), 1-24.
- Ballou, R. H. (2004). *Logística: Administración de la cadena de suministro* (5a ed.). Cd. México: Pearson Educación.
- Cabeza, L. V. (2010). *Factores críticos de éxito en el proyecto de la adquisición corporativa internacional. Caso de las grandes empresas del noreste de México*. Tesis doctoral, San Nicolás de los Garza: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Cardero, M. E. & Aroche, F. (2008). Cambio estructural comandado por apertura comercial, El caso de la economía Mexicana, *Estudios Económicos*, 23(2), 203-252.
- CDHCU (2007). Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación. *Diario Oficial de la Federación*, 18 de junio de 2007, (segunda sección), Cámara de Diputados del Honorable Congreso de la Unión, 1-72.
- De la Dehesa, G. (1995). Convergencia real y movilidad de factores de producción en la Unión Europea, *Papeles de Economía Española*, 63, 178-191.

- Díez, E. C. & Rosa, I. M. (2004). *Gestión de precios* (4a ed.). Madrid: ESIC Editorial.
- Fujii, G. (2011). Crecimiento liderado por las exportaciones y demanda interna. Una visión desde México. En C. Calderón & V. Cuevas, *Integración de México en el TLCAN*, México: UAM - Azcapotzalco y Miguel A. Porrúa, 79-108.
- Gandolfo, G. (2014). *International trade theory and policy* (2 ed.). New York: Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
- González, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional, *Revista ICE*, 858, 103-117.
- Haberler, G. (1936). *The Theory of international trade*. Londres: William Hodge & Company.
- Halpern, L., Koren, M. & Szeidl, A. (2005). Imports and productivity. *Centre for Economic Policy Research Discussion*. Obtenido de <http://econ.core.hu/doc/dp/dp/mtdp0509.pdf>
- Hess, A. (2014). Companies that control the world's food. *24/7 Wall St*. Obtenido de <http://247wallst.com/special-report/2014/08/15/companies-that-control-the-worlds-food/>
- IMMEX. (2016). Obtenido de Secretaría de Economía: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>
- INEGI (2016a). *Banco de Información Económica*. Aguascalientes: Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Obtenido de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie>
- INEGI (2016b). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas*. Aguascalientes: Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Obtenido de: <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx>.
- Kotabe, M. & Murray, J. Y. (2004). Global Sourcing Strategy and Sustainable Competitive Advantage. *Industrial Marketing Management*, 33(1), 7-14.
- Kraljic, P. (1983). Purchasing Must Become Supply Management. *Harvard Business Review*. 61(5), 109-117.
- Krugman, P. R. & Obstfeld, M. (2003). *Internacional economics, theory and policy* (6 ed.). Boston: Addison Wesley.
- Laguna, C. E. (2002). Fundamentos de la teoría clásica del comercio internacional. *Contribuciones a la Economía*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/lrce-comercio.htm>
- Lambert, D. M. (2008). *Supply chain management: Processes, partnerships, performance* (3ra ed.). Sarasota: Supply Chain Management Institute.
- Liang, N. & Parkhe, A. (1997). Importer behavior: The neglected counterpart of international exchange, *Journal of International Business Studies*, 28(3), 495-530.
- Linder, S. B. (1961). *An essay on trade and transformation*. Uppsala: Almqvist & Wicksells.
- Machinea, J. L. (2007). La ventaja competitiva de las naciones. *Harvard Business Review América Latina*, 1-23.
- Maggio, E. (2013). *Así se importa* (2a ed.). Santiago: Habilitas.
- Mayagoitia, G. (2011). *Elementos operativos de productividad que impactan al proceso de rotación de inventarios. Caso: Empresas micoro y pequeñas del sector manufacturero, sub sector metal - mecánico del área metropolitana de Nuevo León*. Tesis doctoral. San Nicolás de los Garza: Universidad Autónoma de Nuevo León.

- Murray, J. Y., Kotabe, M. & Wildt, A. R. (1995). Strategic and financial performance implications of global sourcing strategy: A contingency analysis, *Journal of International Business Studies*, 26(1), 181-202.
- Muûls, M. & Pisu, M. (2009). Imports and exports at the level of the firm: Evidence from Belgium, *The World Economy*, 32(5), 692-734.
- Obeso, M., Sarabia, M. & Sarabia, J. M. (2013). Gestionando conocimiento en las organizaciones: Pasado, presente y futuro, *Intangible Capital*, 9(4), 1042-1067.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2013). *Panorama de la seguridad alimentaria y nutricional en México 2012*. FAO. Disponible en: <http://www.fao.org/home/es/>
- Paul, J. (2011). *International business* (5 ed.). New Delhi: PHI Learning.
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. London: Macmillan.
- Porter, M. E. (1991). *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Buenos Aires: Editorial REI Argentina.
- ProMéxico. (2012). *Industria de alimentos procesados*. Cd. México: ProMéxico.
- ProMéxico. (2013). *Alimentos procesados*. Cd. México: ProMéxico.
- ProMéxico. (2014). *Alimentos procesados*. Cd. México: Pro México.
- Secretaría Central de ISO. (2005). *Norma Internacional ISO 9000*. Suiza: ISO.
- Secretaría de Economía. (2007). Acuerdo por el que se dan a conocer las notas explicativas de la tarifa arancelaria, *Diario Oficial de la Federación*, 2 de julio de 2007, (segunda sección) 1-128, (tercera sección), 1-6.
- SEP-SSAS (2014). Acuerdo mediante el cual se establecen los lineamientos generales para el expendio y distribución de alimentos y bebidas preparados y procesados en las escuelas del Sistema Educativo Nacional, *Diario Oficial de la Federación*, 16 de mayo de 2014, 88.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. London: W. Strahan and T. Cadell.
- Thomchick, E., Young, R. R. & Ruamsook, K. (2004). Importing and exporting: A longitudinal study of process component importance and expertise. *Transportation Journal*, 43(3), 34-47.
- Vorush, A. (2013). *Customs obstacles and decision to import*. Tesis de maestría. Kyiv: Kyiv School of Economics.